



20 Эффективных Способов Увеличить Базу Email-Подписчиков

Автор: Гуляев Александр

Введение

Ура! Вы потратили время, чтобы ввести свои данные и скачать данную книгу. А это значит, что вы уже не случайный прохожий.

Меня зовут Гуляев Александр и добро пожаловать в узкий круг фанатиков людей не равнодушных к любимому делу. Людей, готовых развиваться, чтобы продвинуться сильно вперед.

Я помогу вам увеличить количество подписчиков на ваши рассылки.

Но от вас потребуются **внимательность и умение немедленно внедрять полученные знания.**

Чтение этой книги займет у вас не более 30 минут, зато сэкономит месяцы работы в будущем.

Не люблю лить воду, поэтому давайте начнем!

10 причин увеличить базу подписчиков

1. Больше потенциальных клиентов - Больше клиентов

Одним из самых действенных инструментов интернет-бизнеса является регулярная email-рассылка.

Быть постоянно на связи со своими потенциальными клиентами позволяет всегда контролировать свой бизнес.

Каждого нового подписчика на вашу email-рассылку можно считать полноценным потенциальным клиентом в ваш бизнес (если вы конечно что-то продаете или продвигаете, а не занимаетесь благотворительностью).

Если подходить с точки зрения статистики, а она у вас должна быть в бизнесе, то вы можете чётко рассчитать какое количество денег будет приносить вам каждый новый подписчик.

И даже не важно, купить он у вас что-то или нет. Ведь опираясь на статистику, вы четко знаете сколько нужно новых потенциальных клиентов (подписчиков), чтобы появился один реальный клиент.

Если у вас есть такие цифры, то вся дальнейшая работа будет заключаться в привлечении большого количества этих новых подписчиков, а ваша рассылка уже будет работать с ними.

Таким образом, если, к примеру, по расчетам каждый новый подписчик приносит вам в течении следующего месяца 5 долларов, то для того, чтобы заработать 1000

долларов в следующем месяце, вам необходимо увеличить свою базу подписчиков на 200 человек.

Подставьте свои данные и получите свои цифры.

Посмотрите вот на эту интересную формулу и всегда держите её в голове.

Больше подписчиков => Больше потенциальных клиентов => Больше реальных клиентов => Больше денег => Больше рекламы => Еще больше подписчиков => Еще больше потенциальных клиентов => Еще больше реальных клиентов => Еще больше денег => Еще больше рекламы

Получается замкнутый круг, который позволяет вам с каждым разом вкладывать больше денег в рекламу и получать новых и новых подписчиков.

Скажите, вы хотели бы организовывать какие-либо совместные проекты с людьми, у которых подписные базы в 50000-100000 подписчиков в вашей нише?

Я думаю, вы со мной согласитесь, что каждое такое партнерство может принести вам тысячи новых потенциальных и реальных клиентов в ваш бизнес.

К чему это я?

Чем больше у вас становится подписчиков, тем больше новых вариантов раскрутки у вас появляется.

Я говорю именно о партнерстве с другими интернет-предпринимателями в вашей или смежных нишах.

Если у вас есть 1000 подписчиков, вы с легкостью можете работать с теми, у кого также есть в районе тысячи подписчиков. Но при этом более крупные игроки на рынке с вами врядли захотят иметь дело...

Но это до поры до времени...как только вы поднимаетесь на уровень в 10000 подписчиков, вы мгновенно переходите в категорию этих самых крупных игроков.

Взаимные партнерства на этом уровень уже могут приносить вам от 5001000 подписчиков за 1-2 дня, просто обменявшись рекомендациями в рассылках.

Уловили мысль? :)

Тогда вам срочно нужно переходить на более высокие уровни! Для этого стоит увеличить свою базу подписчиков.

Большая база подписчиков - это билет в новый мир.

Когда у вас есть такой мощный инструмент как своя многотысячная армия читателей, то с вами хотят сотрудничать практически все.

Кто-то хочет прорекламироваться у вас (кстати, это один из вариантов монетизации подписной базы).

Кто-то хочет пропихнуть свой продукт за комиссионные.

А кто-то захочет с вами организовать какие-либо новые бизнес-проекты.

Когда, к примеру, у вас и у вашего партнера есть в сумме база на 100.000200.000 подписчиков, то замутить и раскрутить что-то новое не составит труда.

4. Сплит-тестирование

Когда у вас есть много подписчиков, у вас появляются новые варианты для экспериментов.

Как вы сами понимаете, эффективность каждого отправленного вами письма по базе зависит от ряда факторов:

- время суток;
- день недели;
- заголовок;
- само письмо;
- рекламное сообщение.

И ещё целый ряд моментов.

Чтобы максимально эффективно использовать свою подписную базу, вы можете заниматься сплит-тестированием, тестируя каждый из элементов и выявляя то, что работает лучше всего.

Большая база подписчиков позволяет делать такие эксперименты, отправляя письма с одним заголовком по 1000 подписчиков, с другим заголовком по другой 1000 подписчиков и оптимальный вариант в итоге использовать для письма по всей базе.

Это может резко увеличить количество прочитанных писем, количество заказов, чем если бы вы просто работали в слепую.

Чтобы вас воспринимали как эксперта в какой-либо нише, необходимо не просто им быть, но и казаться со стороны экспертом.

Как это можно сделать?

Во-первых, выдавайте качественный полезный материал на постоянной основе.

Во-вторых, сделайте себя узнаваемым.

Если у вас есть база хотя бы в 10000 подписчиков, то все, кто вас читают будут понимать, что читают очень раскрученного человека в вашей нише. А под раскрученностью у многих понимается и то, что вы очень хорошо в этой теме разбираетесь.

И наоборот, если вы очень хорошо разбираетесь в теме, вы реальный эксперт, но при этом на вашу рассылку подписаны 5 человек, из которых 4 -ваши друзья, то в глазах других вы не будете этим экспертом.

Другими словами, большая база подписчиков позволяет перевести отношение к вам на другой уровень. Это сильно сказывается на количестве продаж и на общем отклике от каждого вашего письма в рассылке.

6. Надежность в бизнесе

Многотысячная база постоянных читателей - это ваш гарант того, что вы всегда сможете заработать деньги.

Согласитесь, приятно это осознать :)

Подписная база - это актив, который всегда приносит деньги при грамотном его использовании.

Вкладывая время, деньги и силы в рост своей подписной базы, вы создаете очень мощный и надежный инструмент бизнеса, который всегда выручит вас в трудную минуту.

Также вам нет необходимости постоянно беспокоиться о рекламе, о новых клиентах. Если вы единожды собрали большую базу вы с ней ещё долго сможете эффективно работать.

7. Маркетинговые исследования

Вы знаете, что именно хочет ваша целевая аудитория?

Скажу немного по-другому...

Не что хочет ваша целевая аудитория по-вашему мнению, а именно что реально им нужно?

Это можно узнать только проводя различные маркетинговые исследования (опросы, мнения, потребности и т.д.)

Имея базу хотя бы в несколько тысяч подписчиков, вы можете уже опираться именно на потребности ваших подписчиков, а не на ваши предположения.

Устройте опрос, что именно сейчас интересно узнать вашим подписчикам и создайте затем продукт, отвечающий именно этим интересам.

Давая то, что хотят ваши клиенты, вы будете зарабатывать больше. Это факт.

8. Отзывы

Чем больше подписчиков, тем больше клиентов.

Чем больше клиентов, тем больше положительных отзывов можно собрать.

Отзывы в продажах, особенно в интернет-продажах, играют огромную роль. Чем больше таких отзывов, тем больше продаж.

9. Ускорение раскрутки

По мере того, как растет ваша база подписчиков, увеличивается и скорость этого роста.

Чем больше у вас подписчиков, тем больше людей, которые рекомендуют ваши материалы, делятся ими в социальных сетях и рассказывают друзьям.

Это вызывает приток всё новых подписчиков.

Эффект снежного кома.

10. Социальный эффект. Общественное мнение.

Как я уже сказал, от количества ваших подписчиков зависит отношение людей к вам.

Если кто-то видит, что вас читают уже тысячи, то включается эффект общественного мнения или эффект толпы. Значит ему тоже надо вас читать, если так делают другие :)

Если вашими материалами в социальных сетях поделилось уже 1000 человек, то и все другие будут нажимать на кнопки социальных сетей...ведь все так делают! :)

20 практических советов по увеличению базы ПОДПИСЧИКОВ

1. Создайте страницу захвата

Одной из самых эффективных моделей превращения посетителя вашего сайта в подписчика является система "страниц захвата".

В чем смысл?

Вы создаете отдельный одностраничный мини-сайт, целью которого является сделать посетителя подписчиком.

Ничего больше.

У такого сайта не должно быть внешних ссылок, внутренних ссылок. У

посетителя такого сайта должно быть только два варианта:

- 1) Стать подписчиком;
- 2) Уйти с сайта.

Абсолютно весь трафик я рекомендую направлять именно на такие сайты.

Пусть человек сначала закрепится за вами и станет подписчиком, а вот уже через саму рассылку он с вами и познакомится.

Данную модель в последнее время активно используют многие интернет-предприниматели.

Самое интересное, что это работающая модель, позволяющая существенно увеличить количество подписок на ваши рассылки.

Что должно быть на странице захвата?

1. Цепляющий заголовок;
2. Подзаголовок;
3. Визуальный эффект (фото, видео, 3D обложка). Это

очень важная часть страницы захвата.

Всем нравится всё красивое и желательно объемное.

4. Привлекательная форма подписки.

Никогда не вставляйте шаблонные скучные ужасные формы подписки. Лучше заплатите дизайнеру, чтобы он сделал нечто потрясающее.

Это окупится во много раз, так как ввести свои данные в такую форму захотят намного больше людей.

5. Гарантия анти-спама.

Ещё далеко не все в интернете знают о существовании добровольных email-рассылок. Поэтому объясните человеку и дайте гарантию, что его данные не будут использоваться в целях спама.

6. Отсутствие внешних и внутренних ссылок.

7. Список выгод.

Зачем подписываться?

Что получит? Какие
выгоды? Какие
преимущества?

Буквально 3-5 пунктов, этого будет достаточно.

2. Заведите Личный сайт (Блог)

С помощью своего блога можно решать целый ряд важных задач:

- 1) Грамотное позиционирование;

- 2) Привлечение подписчиков;
- 3) Общение с аудиторией
- 4) Создание постоянного притока новых подписчиков.

Если вы пишете полезные материалы на регулярной основе и оптимизируете статьи под ключевые слова, то через несколько месяцев вы обеспечите себя постоянным притоком новых целевых подписчиков через поисковые системы Яндекс, Гугл и т.д.

Блог можно создать как платно так и бесплатно.

Бесплатные сервисы для создания своего личного блога в интернете: Livejournal.com и Blogger.com.

На этих сервисах вы буквально за 5-10 минут сможете создать блог в интернете, начать в него писать и раскручивать его.

Естественно, на бесплатных сервисах блоги имеют меньше функционал, но этого вполне хватит для того, чтобы начать.

Если вы хотите более продвинутый блог и больше функций, то можете использовать систему Wordpress.

В данном случае вам необходимо будет потратиться на оплату хостинга и доменного имени. Также вам понадобятся определенные технические навыки для установки блога. Всё это можно решить с помощью службы поддержки вашего хостинг-провайдера.

Важные рекомендации по ведению блога:

- пишите регулярно;
- пишите интересно;
- стимулируйте людей оставлять комментарии;
- устраивайте конкурсы;
- используйте разные форматы (текст, видео, аудио);
- пишите уникальный контент;
- установите форму сбора подписчиков.

Если вы всему этому будете следовать, то через пару месяцев приток новых подписчиков на вашу рассылку гарантирован.

3. Форма подписки на каждой странице

Когда кто-то попадает на ваш сайт, у него должна быть возможность подписаться на рассылку абсолютно на любой странице сайта.

Зачем это делать?

Задача вашего сайта, блога в первую очередь превратить посетителя в подписчика. Поэтому сделайте акцент на том, чтобы возможность подписаться была на каждой странице, и сама форма подписки выделялась на фоне всех остальных материалов сайта.

4. Предлагайте мини-книгу взамен на подписку

Времена, когда люди подписывались на еженедельную или ежемесячную рассылку, прошли.

Сейчас все хотят получить всё и сразу...и побольше! Так

дайте им то, что они хотят! :)

Одним из вариантов является бонусная мини-книга (в качестве примера можно использовать книгу, которую вы сейчас читаете) .

Получить мгновенно книгу гораздо интереснее, чем просто подписаться на какую-то рассылку. Людям нравится получать что-то сразу.

Книга не должна быть какой-то огромной, достаточно 10-20 страница текста.

Если вы разбираетесь в своей теме, то написать такой объем информации вам не составит труда. Максимум 1-3 часа вашего времени.

Наличие книги существенно повышает доверие к вам.

Наличие книги повышает вашу экспертность в глазах других.

Хорошо было бы еще создать 3D обложку для вашей мини-книги. Тогда количество желающих ввести свои данные резко возрастут. Но здесь есть тоже важное замечание... лучше доверьте эту работу фрилансерам, пусть они сделают действительно качественную обложку.

5. Комментарии на чужих блогах

Найдите в интернете 5 топовых блогов в вашей нише с посещаемостью хотя бы 100-200 человек в день.

После этого каждый день оставляйте минимум по 5 комментариев на каждом этом блоге. В итоге получается около 25 комментариев в день. Это не займет много времени, зато может принести хороший результат.

Когда вы оставляете комментарий, можно указать адрес своего сайта. Но не в самом комментарии, а в вашем имени.

То есть, если кто-то заинтересовался вашим комментарием, решил узнать кто же его написал, он нажимает на ваше имя и попадает на указанный вами сайт.

Рекомендую указывать ссылку на ваш блог.

Для того, чтобы максимально засветиться на чужих блогах, устраивайте различные дискуссии, задавайте вопросы, отвечайте на комментарии других.

Другими словами, будьте как можно заметнее.

Пишите действительно толковые комментарии, а не просто "Да, классная статья". Часто такие комментарии вообще не проходят модерацию.

Хорошо работают комментарии, которые противоречат общему мнению других читателей блога.

Пишите комментарии регулярно, только в этом случае вы получите хороший результат.

6. Роруп-окно

Роруп-окно или всплывающее окно - отличный способ увеличить конверсию посетитель/подписчик на всех ваших сайтах.

Кто-то относится к данному способу хорошо, кто-то полностью отрицает его, объясняя тем, что это сильно раздражает.

Если честно, то я люблю смотреть только на цифры.

А цифры показывают только то, что данный прием позволяет увеличить количество новых подписчиков при одном и том же трафике в 1.5-2 раза.

Как вам такое?

Если еще не используете, начинайте срочно. Иначе вы просто теряете подписчиков... а как мы уже выяснили, подписчики = деньги.

С технической стороны это реализовать тоже не составит у вас большого труда.

Сейчас есть огромное количество различных скриптов всплывающих окон.

Лично я пользуюсь скриптом Popup-domination (popupdomination.com). Это платный скрипт, стоит около 30 долларов.

Но если вы не хотите платить, то можете использовать бесплатные девайсы :)

Как вариант, если вы используете сервис Smartresponder для ведения рассылок, то там можно создать всплывающее окно бесплатно.

Всплывающее окно можно установить как на страницу захвата, так и на ваш блог.

7. Аудиомаркетинг

Очень интересный способ привлечения подписчиков и о нём вы мало где услышите.

Шаг 1. Заведите аудиоленту на сервисах Rpod.ru и Podfm.ru

Шаг 2. Каждый день записывайте полезный аудиоподкаст.

Шаг 3. Грамотно заполняйте описание каждого подкаста. Включите в него описание самого аудио + ссылку на вашу страницу-захвата.

Эти аудиосервисы являются довольно раскрученными проектами с хорошей ежедневной посещаемостью.

Если вы публикуете какое-либо аудио, то это отображается в ленте новостей сервиса.

Таким образом вы можете получать большое количество прослушиваний вашего аудио совершенно бесплатно. Естественно, что часть из этих слушателей заинтересуются вашими материалами и перейдут на ваш сайт, где уже подпишутся на рассылку.

Плюс большое количество аудио материалов может повлиять на отношение к вам как к эксперту в определенной теме.

С каждым годом эффект от раскрутки в социальных сетях становится всё больше и больше.

Это объясняется тем, что практически у всех есть свободный доступ в интернет, есть странички в нескольких социальных сетях, которые проверяются каждый день по несколько раз.

Этим нужно пользоваться в своих целях.

Делать это можно с помощью кнопок социальных сетей, грамотно располагая их на своих сайтах.

Есть несколько разновидностей социальных кнопок. Как правила, их делят на кнопки "Поделиться" и "Мне нравится".

В чем отличие? Кнопка поделиться позволяют отправить ссылку и написать комментарий вручную у себя на стене в социальной сети.

Кнопка " мне нравится" автоматически публикует на вашей стене ссылку на сайт, которым вы решили поделиться.

Из социальных сетей целесообразно использовать Facebook, Вконтакте, Мой Мир и Твиттер.

Именно эти социальные сети на данный момент являются доминирующими в российском интернете. Каждая из этих соц. сетей представляют из себя огромные миллионные сообщества людей.

Даже если ваш материал реально полезный и всем нравится, то это ещё не значит, что все будут нажимать на кнопки социальных сетей.

Почему так? Всё просто. Вам необходимо дать чёткую команду нажать "сюда" и "вот ещё сюда".

Если вы постоянно будете напоминать о том, что нужно рассказать о вашем материале всем своим друзьям в социальных сетях, то ваши читатели начнут это делать.

Желательно ещё пошагово рассказать как это сделать.

Также хочу обратить ваше внимание на то, где располагать кнопки социальных сетей.

Сделайте так, чтобы они выделялись и находились сразу после вашего полезного материала.

Если это статья, то после статьи поставьте кнопочки, а в самой статье напомните о них.

Если это видео, то сразу под видеороликом разместите кнопки...на протяжении всего видео посетитель вашего сайта будет видеть ещё и кнопку " мне нравится".

Во-первых, ему когда-то обязательно захочется нажать на эту красивую кнопочку, а во-вторых здесь присутствует некий эффект внушения. Даже если на кнопку человек так и не нажмет, зато видео ему скорее всего понравится :) А это тоже хорошо...

Как вариант, вы можете вознаградить тех, кто делится со своими друзьями в социальных сетях вашими материалами.

Для этого подготовьте какой-либо привлекательный бонус по вашей теме.

Это может быть книга, видео, аудио, консультация, программное обеспечение и т. д.

9. Скрипт "Расскажи другу"

Скрипт "Расскажи другу" является одним из вариантов создания вирусного трафика на ваши сайты.

Основной смысл заключается в необходимости отправить 3-5 приглашений (количество приглашений можете установить любое) для того, чтобы получить какой-то полезный материал бесплатно.

Есть два варианта.

В первом варианте вы даёте бесплатный бонус взамен на несколько email-рекомендаций друзьям.

Во втором варианте вы даёте бесплатный бонус, если 3 человека перейдут по ссылке в письмах. То есть в этом случае главное не количество отправленных приглашений, а именно качество этих рекомендаций.

Я больше склоняюсь ко второму варианту, так как зачастую у многих (у меня тоже) есть несколько личных email-адресов. И если для получения бонуса

необходимо просто отправить 3-5 email-приглашения, то скорее всего они большинством будут отправлены на собственные почтовые ящики.

ВАЖНО.

Чтобы хоть кто-то начал отправлять email-рекомендации, бонус должен быть действительно качественным и полезным.

Если вы в качестве бонуса даёте книжку, которую можно скачать в интернете на каждом шагу, то врядли этого кого-то будет стимулировать действовать.

Одним из вариантов быстро заявить о себе и собрать большую базу подписчиков является видео маркетинг.

Записать сейчас видео может абсолютно каждый.

Сделать это можно на обычную камеру, на веб камеру или же записать то, что у вас происходит сейчас на экране монитора (скринкаст, сделать можно с помощью программы Camtusia Studio).

Также вы можете записывать и выкладывать в интернет записи семинаров, тренингов, мастер-классов, которые вы проводите.

В каждом видео вы можете указывать описание и ссылки на ваши сайты, где уже люди будут подписываться на рассылки.

Замечателен этот способ тем, что он абсолютно бесплатен.

Но для того, чтобы быстро получить трафик, используя видео, необходимо уметь создавать "вирусные" видео, информация о которых распространяется из уст в уста.

Для того, чтобы посмотреть в чем отличие таких роликов, зайдите на Youtube и проанализируйте ролики с многомиллионными просмотрами.

Начинайте вести свой канал и регулярно выкладывайте новые видеоролики.

Ниже вы можете видеть сервисы, на которых можно выложить своё видео. Сделайте так, чтобы вы в интернете были на каждом шагу :)

И тогда шансы, что о вас узнают и подпишутся на вашу рассылку, существенно возрастут!

Сервисы для размещения видеороликов в интернете:

- 1) Youtube <http://www.youtube.com>
- 2) Vimeo <http://vimeo.com/>
- 3) Вконтакте <http://vkontakte.ru/>
- 4) Одноклассники <http://www.odnoklassniki.ru/>
- 5) Мой Мир <http://Video.mail.ru/>
- 6) Facebook <http://www.facebook.com/>
- 7) Rutebe <http://rutube.ru/>

- 8) Яндекс <http://video.yandex.ru/>
- 9) Google <http://video.google.com/>
- 10) <http://vkadre.ru/>
- 11) <http://vkadre.ru/>
- 12) <http://vision.rambler.ru/>
- 13) <http://smotri.com/>
- 14) <http://video.privet.ru/>
- 15) <http://www.intv.ru/>
- 16) http://www.corbina.tv/my_video/
- 17) <http://videoradar.ru/>
- 17) <http://www.videogaga.ru/>
- 18) <http://www.playvideo.ru/>
- 18) <http://www.russianclip.com/>
- 19) <http://myvi.ru/>
- 19) 4put.ru
- 20) <http://teledu.ru>, /
- 20) creaspace.ru
- 21) intv.ru
- 22) kaztube.kz
- 23) kiwi.kz
- 24) lovi.tv
- 25) myvi.ru
- 26) repka.tv
- 27) tvigle.ru
- 28) u-tube.ru
- 29) video.msn.com
- 30) video.sibnet.ru
- 31) video.tochka.net
- 32) video.yahoo.com
- 33) vidin.ru

11. Бесплатные электронные книги

План действий:

- 1) Пишите мини-книгу в программе WORD или любом другом текстовом редакторе.
10-20 страниц вполне достаточно;
- 2) Проверяете текст на наличие ошибок;
- 3) Вставляете описание своих проектов и ссылки на "страницы захвата";
- 4) Компилируете книгу в PDF-формат (с помощью программы PDF Creator);
- 5) Делаете анонс книги по имеющейся базе подписчиков;
- 6) Делаете анонс во всех социальных сетях;
- 7) Делаете анонс на тематических форумах;
- 8) Повторяете все действия.

Через какое-то время о вашей книге начнут рассказывать, выкладывать на блогах, на форумах, на torrent-сайтах и т.д.

Чем больше книг вы запустите в интернет, тем больше будет результат. Хотя здесь количество является далеко не определяющим фактором. Какая-то уникальная информация или же информация, которая противоречит общественному мнению будет расходиться по интернету очень и очень быстро.

12. Статейный маркетинг

Один из самых старых способов раскрутки сайтов и привлечения подписчиков.

Если вы умеете писать статьи (если нет, то срочно начинайте тренироваться и практиковаться), то вы можете свои текстовые творения эффективно использовать для раскрутки в интернете.

В конце каждой статьи можно вставить описание ваших проектов с ссылками на сайты, где есть возможность подписаться на рассылки.

Разместить статью можно на форумах, на своём блоге и в каталогах статей.

Если вы наберете в яндексе "Каталог статей", то вам выдаст тысячи сайтов, где вы можете абсолютно бесплатно разместить статьи.

Если у вас есть помощник, то добавление статей можно перепоручить.

Помимо каталогов статей статьи можно размещать в социальных сетях в заметках.

Рекомендую размещать только анонс статьи (2-3 абзаца) с ссылкой на полную версию. Как вы уже поняли, полная версия будет находиться у вас на блоге, где есть форма подписки и всплывающее окно.

После создания ряда статей вы можете из них скомпилировать электронную книгу, сделать для неё 3D обложку и запустить в интернет.

Также каждую статью можно наговорить голосом и выложить на аудио блогах, о которых мы говорили ранее.

А что если создать под каждую статью несколько слайдов и записать скринкаст? Вот вам контент ещё в одном формате. А как вы уже знаете, видео очень хорошо можно использовать для раскрутки и привлечения посетителей на сайт.

Статья => Электронная книга => Аудио => Видео

Вот так вы можете одну и ту же информацию использовать в разных форматах.

13. Больше отдавайте

Здесь всё просто. Чем больше вы отдаете полезного и желательно бесплатного, тем больше вы в итоге получаете подписчиков, клиентов, партнеров.

Посмотрите на тех, кто уже очень хорошо раскручен в интернете и имеют громадные базы подписчиков. Вы заметите, что они выдают огромное количество качественного материала на регулярной основе.

14. Пишите интересно и часто

Старайтесь привнести в свои материалы больше индивидуальности. Найдите свой стиль и всегда его используйте.

Таким образом вы можете выделиться среди конкурентов, о вас начнут говорить.

Если же вы пишете скучно, либо тупо копируя чужие мысли, то не надейтесь на быстрый взлет.

Что же касается того, как часто писать в рассылку, то здесь есть целый ряд абсолютно противоположных мнений.

Кто-то говорит, что нельзя часто делать выпуски рассылки, так как можно распугать всех подписчиков.

Я же предпочитаю считать, что можно писать хоть по 2-3 раза в день.

Просто пишите интересно и с пользой для подписчиков.

Не расстраивайтесь по поводу того, что люди отписываются от рассылки. Такие люди, как правило, никогда у вас ничего и не купили бы.

Всегда старайтесь моделировать тех, кто реально получает результаты от своих рассылок в интернете. Самое интересное, что большое количество касаний с подписчиками часто приводит именно к росту доходов :)

15. Каталог сервиса Smartresponder

Фишка, которую вы можете внедрить буквально за 5 минут.

Если вы ведете рассылку, используя сервис Smartresponder, то у вас есть возможность легко получать примерно от 2 до 10 подписчиков в день.

Для этого вам необходимо написать письмо в службу поддержки с просьбой добавить вашу рассылку в конкретную рубрику в каталоге.

Обязательно укажите, что ваша рассылка соответствует всем нормам сервиса.

В течении нескольких дней вашу рассылку одобряют и добавляют в каталог.

За всё время только за счет каталога Smartresponder ко мне в рассылку пришло более 1000 подписчиков.

Я думаю, вполне неплохо за 5 минут работы :)

Вы - эксперт.

Выберите определенную узкую нишу. Рассылки "все обо всем" не читают.

Напишите несколько статей, книг на узкие темы в вашей нише.

Пример. Если вы в нише личностного роста, то не стоит писать всё подряд об этом.

Выделите конкретную тему, например, нейронная модернизация или использование медитативных техник для развития личности. Это будет намного привлекательнее. Плюс вы будете ассоциироваться у людей с этой узкой темой. Вы станете экспертом в ней.

Также хочу отметить, что чем уже тема, тем больше отклик от каждого подписчика.

17. Форумы

Найдите 2 тематических форумах и в них заявите о себе.

Публикуйте статьи, общайтесь с участниками форума, заводите знакомства, организовывайте дискуссии, опросы и т. д.

Двух форумов вполне достаточно. Иногда даже одного хватит.

На форумах есть возможность сделать свою подпись и вставить в неё краткое описание ваших сайтов и ссылки на них.

После каждого оставленного комментария на форуме будет отображаться ваша подпись.

Также вы можете договориться с другими участниками форума разместить ссылки на ваш сайты в их подписях. Многие готовы это делать за копейки.

18. Интервью с экспертами

Принцип "С кем поведешься, от того и наберешься" применим и в привлечении подписчиков на рассылку.

Общайтесь с теми, у кого уже есть тысячи подписчиков в вашей или смежных нишах и старайтесь показывать всем, что вы это делаете.

Для этого очень подходит такой вариант как интервью.

Если вы берете интересное интервью у уже раскрученного интернет-бизнесмена, то вы автоматически часть этой раскрученности и внимания переносите на себя.

Часть подписчиков от интервьюируемого перейдут к вам.

Согласитесь, если вы запишите интервью с президентом России в кафе в неформальной обстановке, то это вызовет большой интерес среди общественности и о вас заговорят люди...

Но взять интервью у президента не всегда получается, да и не всегда нужно. Нам достаточно пообщаться и взять интервью со всеми топовыми людьми в выбранной нише.

Помимо того, что это принесет хорошую известность, это еще и резко повысит вашу экспертность в глазах других. Это факт. Если вы общаетесь с крутым парнем, то значит и вы тоже крутой :)

Интервью можно брать в текстовом формате, в аудио или же видео. Ничего сложного нет.

Напишите ряд интересных вопросов и договоритесь о конкретном времени проведения интервью.

Лучше всего работает интервью в видео формате.

После того, как вы записали видео, его можно сконвертировать также в аудио и текстовый форматы для максимально возможной раскрутки в интернете.

Возьмите 10-15 интервью у людей с многотысячными базами подписчиков и у вас у самих появится солидная подписная база.

Просите всегда, чтобы тот, у кого вы взяли интервью, также сделал анонс по своей базе. Это может буквально за 1 день принести вам сотни, а то и тысячи новых подписчиков.

19. Попросите своих подписчиков...

Не бойтесь просить...

Если у вас уже есть база хотя бы в несколько сотен подписчиков, то отправьте им отдельное письмо, в котором просите их поделиться вашими материалами.

Самое интересное, что люди довольно охотно идут на встречу и помогают вам раскручиваться.

20. Собственная партнерская программа

Партнерские Продажи => Деньги => Реклама => Подписчики => Партнеры
=> Продажи

Собственная партнерская программа - один из мощнейших способов привлечения подписчиков.

Используя партнеров вы можете привлекать тысячи новых подписчиков за короткие сроки и без вложений денежных средств. Точнее вы не рискуете своими деньгами, вкладываясь в рекламу.

Партнерам вы платите только за совершенные продажи.

Сейчас я расскажу, как всё это происходит...

Партнеры получают реферальную ссылку, которая ведет на вашу "страницу захвата". Другими словами, партнеры ничего не продают, они лишь рекомендуют ваши бесплатные материалы, которые можно получить взамен на контактные данные.

А вы через свою рассылку уже должны совершать продажи.

Если партнер привлек вам подписчика, и этот подписчик, читая ваши письма, что-то у вас купил, то этот партнер получает свои заслуженные комиссионные.

Если у вас есть ряд партнеров с большими базами подписчиков, то очень скоро и у вас организуется солидная база читателей за счет всего лишь нескольких партнерских анонсов.

Как вариант, вы можете создать пошаговый обучающий курс для партнеров, в котором расскажите о первых шагах, которые необходимо сделать, чтобы заработать в вашей партнерской программе. Такой курс может сильно помочь партнерам-новичкам.

Хорошо было бы ещё подготовить материалы для партнеров. Это могут быть статьи, письма для рассылки, баннеры, статусы для социальных сетей и т. д.

Самое главное, подготовить письма для анонса в рассылке, так как именно через рассылки большинство партнеров пиарят партнерские продукты.

И ещё одна рекомендация, которой почему-то мало кто следует.

Общайтесь с каждым вашим партнером индивидуально, договаривайтесь с ним о совместных акциях, повышенных комиссионных и т. д.

Все хотят индивидуального подхода, так дайте его вашим партнерам.

Партнерских программ сейчас в интернете огромное количество, старайтесь заинтересовать всех именно своей партнеркой.

Заключение

Подводя итог, хочу отметить, что все вышеуказанные способы привлечения подписчиков были опробованы мною, принесли и приносят хорошие результаты каждый день.

Если вы хотите также получать результаты, увеличивая ежедневно количество ваших подписчиков, то начинайте внедрять полученные знания уже сегодня... смысла откладывать на завтра я не вижу.

А сейчас хотел бы применить способ номер 19, о котором мы говорили чуть ранее, и попросить вас об одолжении :)

Если данная книга принесла вам пользу, вы почерпнули хотя бы одну идею, то порекомендуйте её своим друзьям, разместите информацию об этой книге в

социальных сетях или разместите заметку у себя на блоге... уверен, что вам будут только благодарны.

Если же вы хотите заработать, рассказывая об этой книге, то зарегистрируйтесь в партнерской программе академии профессиональных аффилиатов. Более подробно здесь

[Партнерская Программа 10000subscribers.ru](http://10000subscribers.ru)

После того, как вы регистрируетесь, напишите мне, обсудим индивидуальную работу конкретно с вами.

Надеюсь, что наше общение будет долговечным и мы ещё много раз встретимся как в интернете, так и в реальной жизни :)

До скорых встреч!

**Специальное предложение для владельцев книги
"20 эффективных способов привлечения подписчиков"**

Получите доступ к материалам моего тренинга "Как Быстро Построить Базу в 10000+ Подписчиков в Рунете"
со скидкой в 70% !

Реальная стоимость тренинга: 5970 рублей

Прямо сейчас вы можете приобрести его за 1500 рублей!

Подробнее Вы узнаете здесь [Как Быстро Построить Базу Подписчиков в Рунете](#)

